**Всероссийский конкурс профессионального**

**мастерства «Педагог-психолог России - 2020»**

**конкурсное испытание: «Защита реализуемой психолого-педагогической практики»**

**«Описание реализуемой психолого-педагогической практики»**

**конкурсанта Чапни Марины Сергеевны,**

**педагога-психолога**

**государственного бюджетного профессионального образовательного учреждения**

**Московской области «Сергиево-Посадский колледж»**

**(Сергиево-Посадский городской округ, Московская область)**

**I. Общая информация о коррекционно-развивающей, просветительской, профилактической программе, или образовательном (социально-психологическом) проекте**

**Наименование и направленность программы:**

«Выступать на «пять» - коррекционно-развивающая программа по снижению тревожности и развитию навыков публичного выступления.

**Информация о разработчике, участниках и месте реализации программы:**

Чапни Марина Сергеевна – педагог-психолог государственного бюджетного профессионального образовательного учреждения Московской области «Сергиево-Посадский колледж»,

141303, Московская область, г. Сергиев Посад, ул. 40 лет Октября, д. 5а

т. +7 (496) 542-06-91 Секретарь

т. +7 (496) 542-04-26 Директор

сайт: [www.spkmo.ru](http://www.spkmo.ru) e-mail: [info@spkmo.ru](mailto:info@spkmo.ru)

Контактное лицо: Чапни Марина Сергеевна,

т.+7-917-599-57-24

e-mail:mzyukina@inbox.ru

**Описание актуальности, целей и задач, на которые направлена программа:**

Значимым аспектом в структуре личности будущего выпускника колледжа являются коммуникативные умения и навыки, владение приемами регуляции эмоционального состояния, которые являются профессионально важными качествами большинства конкурентоспособных специалистов на рынке труда. Согласно В.Д. Шадрикову, под профессионально важными качествами понимаются индивидуальные качества субъекта деятельности, влияющие на эффективность деятельности и успешность ее усвоения.

От уровня развития профессионально важных качеств личности зависит продуктивность трудовой деятельности.

Проявление коммуникативных навыков и навыков публичного выступления является неотъемлемым компонентом при сдаче демонстрационного экзамена по специальностям среднего профессионального образования, а также в реализации стандартов участия в соревновательном движении World Skills.

Данные требования к будущим профессионалам находят свое отражение в Федеральных образовательных стандартах по специальностям среднего профессионального образования. В числе необходимых требований к результатам освоения образовательной программы находятся умение работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами, осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста.

Данная коррекционная программа предполагает развитие коммуникативных навыков, включающих вербальный и невербальный компонент, ораторские, перцептивные и экспрессивные умения.

На сегодняшний день публичное выступление, самопрезентация и презентация являются наиболее популярными способами коммуникации, в освоении и применении которых многие люди испытывают трудности.

**Цели программы:** обучение приемам и методам психологической подготовки к публичному выступлению, развитие коммуникативных навыков.

**Задачи:**

1. Оказание помощи участникам в осознании собственных потребностей, трудностей и зон роста, поиске способов достижения целей и преодоления трудностей в контексте публичных
2. Развитие навыков вербальной, невербальной коммуникации в рамках публичных выступлений
3. Обучение приемам преодоления состояний психо-эмоционального напряжения при подготовке публичного выступления.

**Целевая аудитория, описание ее социально-психологических особенностей:** студенты образовательных организаций среднего профессионального образования, группа от 6 до 12 человек.

В период разработки программы в качестве адресата (целевой аудитории) были выбраны студенты колледжа. Студенческий возраст — период поздней юности или ранней зрелости, который приходится на возрастную границу 17-25 лет, время как умственной, так и нравственной зрелости, период сформированного и созревшего биологически и социально человека, - это возраст взрослого человека. В период студенчества наблюдается тенденция к получению и усваиванию социального и профессионального опыта. Психические процессы и состояния подвержены значительным изменениям. Высшие психические функции изменяются: наблюдается развитие интеллектуальных функций, подвижность и гибкость взаимосвязей между памятью и вниманием.

Б.Г. Ананьев на основе изучения изменения психологических свойств и высших психических функций в студенческом возрасте сделал вывод о том, что студенческий возраст максимально благоприятен для получения профессиональных знаний и высшего образования.

По мнению Е. А. Климова, данный период сенситивен к выработке индивидуального стиля деятельности. В познавательной деятельности преобладает абстрактное мышление, позволяющее сформировать обобщенную картину мира, установить связи между различными изучаемыми областями.

Ведущая деятельность: *профессиональное обучение, труд, любовь*.

**Отличительные особенности:**

* центральный период становления характера и интеллекта;
* пик интеллектуальных возможностей, индивидуального структурирования интеллекта;
* стабилизация характера;
* убежденность, сложившееся мировоззрение;
* чувство нового;
* смелость, решительность;
* способность к увлечению;
* оптимизм;
* самостоятельность;
* прямолинейность;
* критичность и самокритичность (самооценка противоречива, что вызывает внутреннюю неуверенность, сопровождающуюся резкостью и развязностью);
* пора самоанализа и самооценок;
* усиление сознательных мотивов поведения, но способность человека к сознательной регуляции своего поведения;
* сохраняются максимализм и критичность, отрицательное отношение к мнению старших;
* кризис идентичности (он состоит из серии социальных и личностных предпочтений, идентификаций и самоопределений);
* овладение набором социальных ролей взрослого человека, начало «экономической активности».

**Методическое обеспечение программы:**

В качестве основной технологии построения программы была выбрана технология социально-психологического тренинга.

Тренинг как психолого-педагогическая технология направлен на оказание помощи участникам в осознании собственных потребностей, в определении иерархии достижения целей, в поиске способов достижения. Уже на этапе подготовки, разработки тренинга, его ведущей должен иметь представление о результатах, которые желает достигнуть, эффект, который удовлетворит всех его участников.

Тренинг – уникальная технология, которая позволяет достигать намеченные цели в оптимальные сроки. То есть хорошо спланированный тренинг – это оптимальный метод достижения образовательных целей по соотношению вложенных в него затрат и достигаемых результатов. Результативность тренинга достигается за счет использования специфичной технологии, она в корне отличается от понятия «тренинг», который также часто используется при выработке спортивных показателей. Специфика психологического тренинга и состоит в том, что работая с людьми, с их личностными характеристиками, потребностями, сложившимся мировоззрением и привычным поведением очень сложно подобрать программу с комплексом упражнений, которая будет обеспечивать достижение поставленной цели. Какими бы точными рекомендациями к его проведению она не была снабжена без адаптации к личностным особенностям и профессиональным возможностям тренера, её результативность будет недостаточной. С другой стороны, именно использование тренинговой технологии, позволяет достигать намеченные цели в оптимальные сроки. То есть хорошо спланированный тренинг – это оптимальный метод достижения образовательных целей по соотношению вложенных в него затрат и достигаемых результатов.

В свою очередь, тренинг включает реализацию следующих технологий:

Игровые технологии (обучающие игры, организационно-деятельностные).

В них акцент ставится на диагностике игровой ситуации и обосновании выбора вариантов решения проблемы. С точки зрения методов здесь больше внимания уделяется диалогу, общению участников и другим формам групповой работы.

Имитационно-ролевая игра должна затрагивать практическую педагогическую (психологическую) ситуацию;

Технология сотрудничества

* Информационные технологии, через применение которых формируются знания, умения и навыки.
* Операционные технологии обеспечивают формирование способов умственных действий;
* Технологии саморазвития направлены на формирование самоуправляющих механизмов личности.
* Эвристические - на развитие творческих способностей личности.
* Прикладные развивают действенно – практическую сферу личности.

Кроме того, в рамках программы применяется психогимнастика, звуковая гимнастика, дыхательная гимнастика.

Теоретические основы разработки занятий по развитию навыков публичного выступления рассматриваются нами в ракурсе психологии общения, социальной психологии и групповой психологии, т.к. публичное выступление в основе своей – есть процессе общения индивидуума с группой. Общение является одной из основных категорий психологии и рассматривается как в общей, так и в социальной психологии в работах Рубенштейна С. Л., А.Н. Леонтьева, Б.Ф. Ломова, Андреевой Г.М., Л. А. Петровской, Бодалева А.А. и др.

Наиболее объемно понятие общения представлено Л.П. Буевой. Она трактует общение как процесс взаимосвязи и взаимодействия общественных субъектов (личностей, групп), характеризующийся обменом деятельностью, информацией, опытом, способностями, умениями и навыками, восприятием и пониманием людьми друг друга, а также результатами деятельности; как одно из необходимых и всеобщих условий формирования и развития общества и личности. Данные положения лежат в основе разработки программы по развитию навыков публичных выступлений. Снижения тревожности в рамках занятий по программе предполагается достигать посредством обучения приемам снятия эмоционального и телесного напряжения, развития навыков публичного выступления. В основе подхода находится положение об обратно пропорциональной связи мастерства и волнения в контексте публичного выступления. Чем выше уровень мастерства, тем меньше будет страх.

В качестве методического обеспечения программы использовались следующие источники:

* 1. Авидон И., Гончукова О. Сто разминок, которые украсят ваш тренинг. — СПб.: Речь, 2010. - 256 с.
  2. Алан Пиз «Язык телодвижений»/электронная книга.
  3. Вачков И. В. Технологии группового тренинга / И. В. Вачков. – М.: Ось 89, 1999. – 153с.
  4. Рабочая книга практического психолога / Н. Н. Ежова. – Изд. 4-е. – Ростов н/Д: Феникс, 2006. – 196 с.: ил. – (Психологический практикум).
  5. Пахальян, В. Э. Групповой психологический тренинг / В. Э. Пахальян.– СПб.: Питер, 2016. – 224с.
  6. Психогимнастика в тренинге / Под редакцией Н. Ю. Хрящевой (электронная книга)
  7. Прутченков, А. С. Социально-психологический тренинг/А. С. Прутченков. – 2-е изд. доп. и перераб. – М.: Эксмо – Пресс, 2001. – 144с.
  8. Чуриков А; Снегирёв В. Копилка для тренера: Сборник разминок, необходимых в любом тренинге. – СПб.: Речь, 2007. – 208с.
  9. 18 программ тренингов: Руководство для профессионалов / Под науч. ред. В. А. Чикер. — СПб.: Речь, 2007. — 368 с.
  10. http://technics-speech.ru/
  11. Сизанов А.Н. Педагогические инновации в научном обеспечении учебно-воспитательного процесса и роль педагогической общественности в успешности их реализации...http://vashpsixolog.ru
  12. Чернова Е.Н. Современные психолого-педагогические технологии обучения http://festival.1september.ru

**Описание основных этапов реализации программы:**

**1 Этап.** Проведение диагностики, формирование групп участников программы.

Диагностическая беседа с обучающимися, по итогам которой анализировались и заносились в протоколы следующие показатели:

повышенная возбудимость, повышенная напряженность, скованность, дрожь, страх перед выступлением, неуверенность в себе, ожидание неудач, неодобрения, чрезмерная чувствительность к оценке, робость, пассивность, отказ от публичных форм общения.

Далее проводилась диагностика с использованием Шкалы Спилбергера-Ханина для определения личностной и ситуативной тревожности (Источник: Батаршев А.В. Базовые психологические свойства и самоопределение личности: Практическое руководство по психологической диагностике. — СПб.: Речь, 2005. С.44−49.) По итогам диагностики для участия в программе приглашены студенты с показателями тревожности 45 и более (высокий уровень тревожности).

**2 Этап.** Проведение коррекционно-развивающих занятий в соответствии с планом программы.

**3 Этап.** Проведение выходной диагностики

**4 Этап.** Анализ результатов, оценка эффективности реализации программы в группах участников.

**5 Этап.** Разработка рекомендаций для участников программы и преподавателей.

**Тематический план коррекционно-развивающей программы**

«Выступать на «пять»

Программа содержит 12 занятий. Длительность занятия составляет 1 час 20 мин. Общая длительность программы 16 часов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Название занятия** | **Цель** | **Кол-во часов** |
| 1 | "Проба пера" | Знакомство, мотивационная работа в группе участников, рефлексия трудностей в контексте публичных выступлений | 1 час 20 мин. |
| 2 | «Мои эмоции» | Обучение приемам снятия психо-эмоционального и телесного напряжения, развитие коммуникативных навыков | 1 час 20 мин. |
| 3 | «Выступать? С удовольствием! » | Развитие навыков саморегуляции, снижение тревожности,  снятие психо-эмоционального и телесного напряжения,  развитие коммуникативных навыков | 1 час 20 мин. |
| 4 | «Подготовка публичного выступления» | Актуализация способов достижения ресурсных состояний;  Отработка технических навыков подготовки публичного выступления | 1 час 20 мин. |
| 5 | «Структурирование публичного выступления» | Развитие навыка «чувствовать время», Изучение структуры публичного выступления, Формирование навыка установления контакта с аудиторией. | 1 час 20 мин. |
| 6 | «Речь, голос оратора» | Тренировка речевого аппарата, обучение приемам расслабления мышц лица, обучение технике интонирования | 1 час 20 мин. |
| 7 | «Вступление» | Обучение приемам эффективного вступления | 1 час 20 мин. |
| 8 | «Убеждающее выступление» | Повышение культуры речи, формирование навыков убеждения | 1 час 20 мин. |
| 9 | «Ответы на вопросы» | Развитие умения отвечать на открытые и закрытые вопросы, навыка конструктивного противостояния критике | 1 час 20 мин. |
| 10 | «Личность оратора» | Введение знаний о необходимых качествах оратора, развитие уверенности в себе | 1 час 20 мин. |
| 11 | «Завершение выступления» | Отработка навыка завершения выступления | 1 час 20 мин. |
| 12 | «Рождение новой звезды» | Закрепление навыков в итоговом выступлении, прощание | 1 час 20 мин. |
|  | **Итого** |  | **16 часов** |

Примеры содержания занятий

***Занятие 1***

**Цель -** создание условий знакомства и установления эмоциональных контактов; выработка норм работы в группе, рефлексия недостатков в публичном выступлении участников.

1. **Знакомство. Игра «Имя твое – снежинка в руках».** Материалы: листочки с вопросами.

Если на блок знакомства отводится достаточно длительное время, если важно сплотить группу, сформировать у участников сильное чувство безопасности, принадлежности к группе, «родства» с ней, очень хорошо провести эту процедуру.

Участники сидят в кругу. Они по очереди представляются группе и рассказывают о своем имени. Обычно люди легко включаются в рассказывание о своем имени, но для облегчения первого шага можно выдать им примерный перечень вопросов, на которые они могут, если захотят, опираться по ходу рассказа:

■ Как меня обычно называют разные люди?

■ Как я предпочитаю, чтобы меня называли?

■ Кто выбрал мне имя?

■ Носит ли это имя кто-то еще из моих родственников?

■ Кого из именитых тезок я бы вспомнил?

■ Что означает мое имя?

■ Хотел бы я, чтобы меня звали иначе?

■ Были ли какие-то смешные случаи, связанные с вашим именем?

Можно ограничить время выступления каждого участника и следить за регламентом; но если вы не очень торопитесь, лучше предоставить каждому возможность рассказать все, что он сочтет нужным, — в любом случае больше трех-пяти минут повествование обычно не занимает.

**Создание групповых правил. Материалы: листочки, маркер (ручка).**

Участникам предлагается подумать и определить для себя условия, при которых общение в группе будет наиболее продуктивным и комфортным (5-6 мин). Далее следуют обсуждение в группе и выработка коллективных правил.

Ведущий вносит дополнения, предлагает следующие уже опробованные нормы группового взаимодействия:

1) общение по принципу «здесь и теперь». Полное включение в работу группы. Концентрация внимания на том, что происходит «здесь и теперь»;

1. отказ от общих рассуждений. Умение говорить о своих конкретных переживаниях, мнениях, действиях;
2. атмосфера доверия, эмоциональной близости и теплоты, доброжелательности между членами группы;
3. свободное и открытое выражение своих чувств, возникающих под влиянием происходящего;
4. деятельная позиция в общении — готовность к активному участию в происходящем, желание идти на риск, чтобы лучше познать себя, других;
5. соблюдение конфиденциальности — готовность не выносить содержание общения за пределы группы.
6. **Упражнение «Письмо самому себе». Материалы: листы А4, ручки, конверты, фаил, скотч.**

Это рамочное упражнение, которое и начинает тренинговую работу, и завершает ее. Соответственно, оно проводится в два этапа: в начале тренинговой работы в первый день и на стадии ее завершения в последний.

Цель этого упражнения — повысить мотивацию присутствующих к работе на тренинге, стимулировать их рефлексию относительно своих личных и профессиональных целей участия, актуализировать опыт работы и размышлений в рамках тематики тренинга.

Каждый член группы получает конверт с названием, символикой и датой проведения тренинга и лист бумаги.

Сначала участники надписывают свои конверты. Желательно, чтобы на конверте были обозначены как минимум имя и фамилия (если участники приехали из разных городов, пишется также название города; если это бизнес-тренинг и они представляют различные компании, пишутся их названия). Подписывание конвертов необходимо по двум причинам. Во-первых, это облегчит распределение запечатанных конвертов на втором этапе работы, во-вторых, повысит ответственность участников за свои слова. По этой причине нежелательно, чтобы участники маркировали свои конверты только каким-то шифром, вензелем, рисунком или тому подобными изображениями.

Далее на чистом листе они в свободной форме записывают ожидания от тренинга: какие навыки хотели бы освоить и какие теоретические сведения получить; какие вопросы тренеру хотели бы задать; чем хотели бы поделиться с другими участниками группы. Кроме того, необходимо предельно конкретно сформулировать личные и профессиональные цели участия в тренинге, например: расширить сферу профессиональных контактов, повысить квалификацию, решить ту или иную проблему и т. п.

Ведущий перед началом выполнения задания предупреждает участников группы о том, что никто, кроме них самих, не будет иметь доступа к их письмам, что содержание письма будет известно только самому автору и не предполагает обсуждения в группе (конечно, если сам человек не поднимет в ходе обсуждения тот или иной вопрос).

После того как письма написаны (на эту работу отводится 5—10 минут), их нужно положить в конверты и эти конверты надежно запечатать (например, полосой скотча). Конверты сдаются ведущему, который в неприкосновенности хранит их до последнего дня тренинга, когда группа переходит ко второму этапу выполнения этого задания.

1. **Игра «Выступление»**

Дается время на обдумывание темы выступления и составление примерного плана (мин 5-7). Далее каждый участник выходит в центр круга и демонстрирует выступление. После того, как все участники попробуют себя в роли оратора, необходимо провести обсуждение.

1. **Обратная связь.**

■ «Чему вы сегодня научились?»;

■ «Что нового вы узнали за сегодняшний день?»;

■ «Чем запомнился вам тренинг?»;

■ «Что вы чувствовали сегодня в ходе нашей работы?»; и т. д.

Вопросы в приведенном выше списке касаются различных сфер человеческой активности: поведения, познания и переживания. И если вы задаете вопрос о полученных навыках, вам не стоит ждать, что группа поголовно начнет делиться своими сокровенными эмоциями. Впрочем, даже если вы спросите о чувствах, посетивших их за день, маловероятно, что на этом этапе участники будут говорить о том, что их задело, — к концу дня группа устала, она полна новых знаний и впечатлений и не рвется к детальным разговорам. Получив от участников группы ответы на свой вопрос, тренер кратко подводит итоги дня.

***Занятие 4***

**Цель –** поиск способов улучшения настроения; отработка навыков технической подготовки публичного выступления.

1. **Игра «Три качества».**

Смысл заключается в том, что участникам группы предлагается назвать себя и дополнить эту информацию перечислением трех (двух, четырех) своих качеств, качеств, которые помогают им добиваться успеха в сфере, соответствующей тематике данного тренинга. Еще один вариант — называние как качеств, обеспечивающих личную эффективность в той или иной области, так и качеств, снижающих ее (в равной пропорции или в отношении 2:1).

1. **Разминка. Мозговой штурм «Аукцион хорошего настроения». Материалы: листы, ручки.**

Раздать материалы участникам и в течении 7 минут провести мозговой штурм на тему «Способы повышения настроения и уверенности». Результаты обсудить.

1. **Теория. «Стратегия публичного выступления. Подготовка публичного выступления. Правила подготовки к публичному выступлению». (Наглядность)**

Стратегия публичного выступления нацелена на три главных направления работы оратора:

1) подготовка публичного выступления;

2) процесс публичного выступления;

3) оценка эффективности публичного выступления.

При подготовке публичного выступления будущий оратор должен ответить на восемь главных вопросов:

1. Что говорить — информационный аспект сообщения.

2. Как говорить — коммуникационный аспект сообщения.

3. Кто говорит — личностный аспект произнесения публичной речи.

4. Кому говорит — ориентация на аудиторию.

5. Зачем говорить — решение актуальных проблем, ориентация на потребности и интересы аудитории.

6. Где говорить — оформление пространства аудитории.

7. Когда говорить — учет времени суток, времени года.

8. Сколько говорить — учет количества времени.

По мнению Р. Вердебера и К. Вердербер, важно выработать эффективный план речи, который состоит из четырех последовательных шагов. Первый шаг — определить конкретную цель выступления, которая адекватна составу и интересам аудитории и соответствует ситуации. Второй шаг — собрать, проанализировать и оценить материал, используемый в речи. Третий шаг — организовать и изложить материал с учетом специфики аудитории. Четвертый шаг отрепетировать выступление.

Цель публичного выступления заключается в том, чтобы определить, какой реакции оратор хочет добиться от аудитории. Варианты целей:

• информирование аудитории — изложение фактов, пробуждение у слушателей интереса к проблеме;

• формирование отношения аудитории к высказанным идеям и фактам;

• достижение однозначного понимания проблем оратором и аудиторией;

• призыв к действию;

• обретение доверия аудитории. Доверие — это показатель того, насколько аудитория воспринимает оратора как человека знающего, честного, обаятельного;

• развлечение аудитории, приятное времяпрепровождение.

При формулировании темы выступления необходимо различать понятия «предмет» и «тема» выступления. Предмет — это определенная область знаний, центральное понятие, используемое конкретной наукой, вокруг которого строится весь понятийный аппарат науки. Тема — конкретный аспект предмета, актуальный в настоящее время, стоящий в центре обсуждения. Первостепенной задачей оратора является выбор темы выступления: ее можно найти, проанализировав потребности и интересы аудитории. Способы определения цели публичного выступления следующие:

1) записать примерную цель речи, выражающую желаемую реакцию слушателей;

2) составить полное предложение, характеризующее реакцию слушателей, сформулировать ожидания оратора;

3) обозначить идею речи: цель обязательно должна выражать только одну идею;

4) выдвинуть тезис; тезис — это высказывание, содержащее конкретные составляющие речи в поддержку намеченной цели; в тезисе представлена цель выступления, сформулированная в одном предложении.

Можно непосредственно подобрать тему, проведя с предполагаемой аудиторией «мозговой штурм» — метод свободных ассоциаций, направленный на то, чтобы генерировать как можно больше идей.

Сбор и оценка материала публичного выступления необходим» оратору для того, чтобы найти и проанализировать имеющуюся информацию по теме выступления. Цель поисков — высококачественная информация, которая должна отвечать двум требованиям: 1) раскрывать конкретную цель выступления; 2) быть адекватной уровню подготовки аудитории. Оратору необходимо знать, где и что конкретно искать, уметь цитировать то, что он нашел. Современными источниками хранения информации служат научные издания, специализированные периодические издания, электронные базы данных, где хранится информация, к которой возможен доступ с компьютерного терминала. Большинство библиотек преобразовали списки имеющихся книг в электронные каталоги. Для первичной ориентации в проблеме эффективно использовать энциклопедии. Детальный социально-демографический анализ позволяют сделать статистические источники. Яркие примеры можно почерпнуть из мемуаров. Дополнительным источником ин/формации может служить Интернет — международная электронная сеть, образованная более мелкими сетями.

Учет специфики аудитории включает в себя: 1) сбор основных социально-демографических показателей (пол, возраст, социальная, этническая принадлежность, уровень образования, род занятий и др.); 2) определение уровня заинтересованности, знаний и установок по отношению к теме выступления. Полученные данные можно использовать для прогноза реакции слушателей. Главные задачи прогноза — предположить насколько будет интересна тема для данной категории слушателей, обладает ли аудитория необходимыми знаниями для полного усвоения и понимания информации; предугадать, как воспримет аудитория конкретного оратора, какова вероятность того, что он добьется доверия и сможет убедить слушателей.

Репетиция выступления необходима для того, чтобы проанализировать вербальные и невербальные компоненты своей речи, конкретные и точные слова, яркие и выразительные формулировки. В словах должны заключаться энергия, логическая ясность и эмоциональная насыщенность. Яркость речи достигается использованием сравнений, метафор и эмфазы.

Для подготовки к публичному выступлению мы предлагаем запомнить четыре основных правила.

Первое правило: «Ваша голова должна быть полна идей, а сердце — волнения».

Второе правило: древнеримский оратор Квинтилиан открыл секрет хорошего выступления: «Дело не в том, о чем говорят, а в том, как об этом говорят».

Третье правило: французский социальный психолог Гюстав Ле Бон вывел четыре компонента хорошего выступления:

П — повторение;

У— утверждение;

З — заражение эмоциями;

О — обаяние личности оратора.

Четвертое правило: «Элоквенция — искусство четырех «Э»:

Экспрессия; Энергия; Энтузиазм; Эмоции.

1. **Дискуссия.** Высказывание и обсуждение мнений.
2. **Завершение. «Покажи пальцем».**

Участники группы сидят в кругу. Им предлагается поднять вверх руку (пальцы сжаты в кулак, указательный палец вытянут). Тренер называет какое-то качество и просит участников группы указать пальцем на того, кому, по их мнению, данное качество сегодня было свойственно в наибольшей мере. Например: «Кто был самым активным сегодня? Кто добился самого большого прогресса? Кто сегодня удивил?» После того как участники группы определились с выбором, тренеру стоит сделать паузу, чтобы они могли рассмотреть, кто на кого указал. Затем все снова поднимают правые руки вверх и тренер называет следующее свойство.

***Занятие 5***

**Цель –** развитие навыка «чувствовать время», изучение структуры публичного выступления, формирование навыка установления контакта с аудиторией.

1. **Упражнение «Минутка».**

Развивает чувство времени. Круг. Закрытые глаза руками. Задание – после сигнала ведущего подождать одну минуту и открыть глаза. Каждый ведет счет самостоятельно. Побеждает тот, кто угадал самое точное время. В первое время можно вести счет, но главная задача – научиться чувствовать время без внутреннего счета.

1. **Дыхательное упражнение.**

Исходное положение: стоя, руки опущены вдоль тела, ноги на уровне плеч. Расслабьтесь. Вдохните медленно через нос, как будто к чему-то прислушиваясь. По окончании вдоха грудь должна быть высоко приподнята, а живот и диафрагма напряжены и втянуты. Задержите дыхание, а затем медленно выдыхайте по обратной схеме: грудь – диафрагма – живот.

Многих поражала неутомимость японских бизнесменов во время переговоров. Выяснилось следующее. Как только кто-нибудь из них ощущал признаки усталости, он начинал дыхательные упражнения по схеме: 6 секунд вдох, 6 секунд задержка дыхания, 6 секунд выдох. Причем со стороны это совершенно незаметно. Видимо, 6 секунд для каждого периода дыхания и являются тем оптимальным временем, которое следует принять и вам. Упражнение следует повторить 10-12 раз, либо пока вы не почувствуете эффекта прилива бодрости.

Для выполнения упражнения надо сосредоточиться и мысленно контролировать последовательность дыхания, пока процесс не станет автоматическим и будет снимать сонливость и усиливать бодрость.

1. **Теория. Структура публичного выступления. Вступление.**

**Структура публичного выступления складывается из трех этапов:**

1) вступление;

2) содержание выступления;

3) заключение. Если в аудитории возник интерес к теме выступления или оратор недостаточно ясно донес свои идеи до слушателей, тогда они начинают задавать вопросы на понимание или уточнение сказанного в этом случае возможен четвертый этап — ответы на вопросы.

**Вступление**

Необходимо построить вступление так, чтобы сразу заинтересовать слушателей. Эффективное вступление помогает установить доверие создать атмосферу доброжелательности. Присутствие людей в аудитории не означает, что они будут слушать оратора. На него обращают внимания в первые минуты выступления. Если за это время он не привлечет внимание, то оратора перестанут слушать.

Цели вступления состоят в следующем:

1. Привлечь внимание. Оратор может стимулировать интерес, назвав причину, по которой аудитории необходимо знать то, о чем он будет рассказывать.

2. Обозначить предмет речи. Во вступлении уместно ясно изложить основные положения дальнейшей речи.

3. Установить доверие. Доверие должно поддерживаться на протяжении всего выступления. Если оратор почувствовал, что аудитория сомневается в его компетентности, то следует сказать, почему он имеет право рассуждать о предмете речи. Нужно подкрепить свою компетентность.

4. Создать настроение, задать тон речи. Юмористическое начало закладывает веселое настроение. Серьезное начало придает речи глубокомысленный и сдержанный тон. Оратор, начинающий с анекдота, настроит публику на игривый, беззаботный лад. Если затем он будет говорить о серьезных вещах, то публика не примет их серьезно.

5. Установить доброжелательную атмосферу. Первые же слова оратора определяют то, как воспримет его аудитория. Если он полон энтузиазма, доброжелательности и дает понять, что тема беседы чрезвычайно интересна, аудитория будет чувствовать себя комфортно на протяжении всей речи.

Вступление должно быть кратким и состоять из одного—трех предложений. Его задача — взаимно адаптировать оратора и аудиторию друг к другу. Адаптация к аудитории — это активный процесс вербального и невербального приспособления материала и поведения оратора к конкретной ситуации. Сюда входят следующие компоненты:

• достижение взаимопонимания;

• привлечение и поддержание интереса аудитории;

• приспособление к уровню понимания аудитории;

• укрепление или изменение отношения аудитории к оратору или предмету его речи;

• невербальная адаптация поведения (визуальная адаптация материала).

Достижение взаимопонимания. Это способ, с помощью которого оратор показывает, что помнит о людях в аудитории, а также о том, что они располагают одними и теми же сведениями, испытывают схожие чувства, имеют схожий опыт.

Методы достижения взаимопонимания:

1. Использование личных местоимений. Употребляя слова «вы» «мы», «нам», «наше», оратор посылает аудитории вербальные сигналы о том, что говорит именно с ними.

2. Постановка риторических вопросов. Они стимулируют активность аудитории, слушатели участвуют в разговоре, лучше понимают его содержание. Чтобы риторические вопросы оказали необходимое воздействие, они должны быть искренними. Поэтому оратор должен тренироваться, пока не сможет задавать эти вопросы естественным тоном.

3. Создание единого эмоционального фона. Общие переживания показывают, что у оратора и аудитории много общего. Пример: «Вы помните...», «Мы все чувствуем озабоченность».

4. Связь новой информации со старой. Опора на те знания, которые уже есть у аудитории.

Привлечение и поддержание интереса аудитории. Интерес слушателей зависит от того, считают ли они, что данная информация может иметь какое/либо значение лично для них. Существуют четыре способа привлечения и поддержания интереса:

1. Своевременность информации— предоставление сведений, которые могут быть использованы немедленно. Слушатели заинтересуются той информацией, которую они воспринимают как своевременную.

2. Близость информации — это сведения, которые касаются личного пространства человека. Психологически люди скорее обратят внимание на те данные, которые имеют отношение к их территории, чем на те, которые представляются им чем-то отдаленным. Мы часто слышим, как ораторы говорят: «А сейчас я приведу более понятный вам пример». Такой прием работает, потому что информация становится для людей интересней, когда они считают, что она затрагивает их лично.

3. Серьезность информации — те аспекты информации, которые связаны с физическими, экономическими или психологическими последствиями для слушателей. Вспомните, как резко повышается внимание ваших однокурсников, когда преподаватель сообщает, что определенная часть материала будет в экзаменационном билете. Большинство слушателей не будет сосредоточивать свое внимание до тех пор, пока не услышит, что информация серьезная. В данном случае они используют принцип «экономии усилий».

4. Эмоциональность информации — это те нюансы, которые затрагивают чувства и эмоции. Слушатели обычно больше интересуются анекдотами, примерами и другими живыми историями. Оратор должен иметь в запасе большое количество историй, примеров и иллюстраций. Умелый оратор чувствует реакцию аудитории. Когда аудитория его слушает, нет никакой необходимости нарушать ритм речи. Но если оратор ощущает, что аудитория перестала следить за ходом мысли, самое время воспользоваться какой-либо историей, чтобы пробудить внимание.

Вступление устанавливает связь с аудиторией. Следует потратить время на подготовку разных вариантов вступлений. Какой объем должен быть у вступления? Чаще всего оно занимает от 5 до 10% речи.

Для пятиминутной речи (состоящей приблизительно из 750 слов) вступление должно состоять из 35—70 слов. Для получасовой речи подойдет двух/трехминутное вступление. Следует придерживаться следующего правила: чем короче речь, тем короче должно быть вступление. Главное содержание выступления

Оно может быть высказано в следующих видах сообщения:

• изложение фактов — утверждения, которые можно проверить;

• экспертные мнения — интерпретации и суждения, сделанные людьми, имеющими авторитет в данной области; ссылку на экспертов можно привести в виде цитаты;

• кросс-культурные сравнения;

• примеры — конкретные случаи, способные проиллюстрировать или объяснить факты;

• прогнозы — размышления о будущих событиях;

• анекдоты — короткие, забавные истории; главное в использовании анекдотов — это убедиться в том, что смысл истории раскрывает или подкрепляет те положения, которые оратор доказывает в своей речи;

• повествования — описания, рассказы о личном опыте, чужой или своей теории;

• сравнения — иллюстрация утверждений с помощью демонстрации сходства. Сравнения могут быть буквальными или фигуральными;

• противопоставления — демонстрация различий;

• цитаты — они способны как объяснить, так и оживить материал. При цитировании необходима ссылка на автора, иначе имеет место плагиат — цитирование без ссылок на источник;

• статистика — факты, выраженные в цифрах.

Правила использования статистики:

1) ссылаться только на те, статистические данные, которые можно проверить;

2) приводить такую статистику, которую можно сравнить с другой статистикой;

3) не использовать слишком много статистики.

Организация материала выступления. Чтобы правильно выстроить речь, нужно выполнить следующие действия:

1) спланировать основную часть речи;

2) подготовить вступление;

3) подготовить заключение;

4) перечислить источники;

5) сформулировать основные положения, то есть основные идеи, которые составляют главную часть выступления. Основные положения — развернутые предложения, представляющие идеи, содержащиеся в тексте речи.

Требования к основным положениям.

Понятность, ясность. Ясность — это формулировка основных положений, вызывающих одинаковые образы в сознании всех слушателей.

Структурированность. Каждое положение должно иметь сходную структуру с другими. Это схожая синтаксическая структура формулировки основных положений, при которых они часто начинаются с одинаковых вводных слов.

Содержательность. Наполненность значимой информацией, содержанием и осмысленностью. Если аудитория не получает значимой информации, то у слушателей пропадает мотивация запоминания

Ограниченное количество пунктов. Их должно быть не более пяти.. Если при формулировке основных положений тезис изложен слишком обобщенно или уклончиво, то смысл искажается. Длинный список положений обычно свидетельствует о том, что некоторые пункты повторяются или являются подпунктами. В этом случае пункты необходимо сгруппировать, упорядочить.

Способы упорядочивания материала:

1) тематический порядок — он организует основные положения речи по категориям или разделяет их по содержанию. Это распространенный способ. Категоризация может быть субъективной и осуществляться разными путями: от общего к частному, от менее значимого к более значимому;

2) временной или хронологический порядок — перечисление основных положений в соответствии с последовательностью идей или событий, с концентрацией внимания на том, что идет первым, что вторым, третьим;

3) логический порядок — размещение основных положений речи в такой последовательности, которая позволяет убедить аудиторию поверить во что/либо или поступить определенным образом. Логический порядок помогает выявлять причинно-следственные связи, определять причину и результат действий или бездействия.

При публичном выступлении особое внимание следует уделять структурированию речи. Структурированность речи помогает оратору понятнее и доступнее объяснить основные положения, демонстрирует его интеллектуальный уровень, способность анализировать материал.

**Способы структурирования речи.**

1 Разбивка основных положений, идей на части и четкое разделение этих частей на первую, вторую, третью. Подобное структурирование речи позволяет оратору четко придерживаться намеченного плана, а слушателям лучше запоминать материал.

2 Планирование переходов. Переходы — это слова, фразы или предложения, которые показывают связь с предыдущей частью выступления. Они подытоживают сказанное и подводят к следующей важной теме. Переходы наиболее эффективны при упорядочивании частей речи или основных положений, например: «Давайте рассмотрим первый из четырех этапов.» Услышав этот переход, слушатели готовятся к восприятие формулировок первого положения. Затем следует фраза. «Итак, на первом этапе.... Теперь рассмотрим второй этап» Слушатели подготовлены к восприятию формулировок второго положения. Переходы важны по трем причинам. Во-первых, они создают установку у слушателей на восприятие информации. Во-вторых, они помогают аудитории следить за ходом речи. В/третьих, помогают запоминать информацию. Люди лучше запоминают то, что слышат не один, а несколько раз. Хорошие переходы важны для письменного текста, но они еще важнее — для устного.

1. **Упражнение «Приветствие аудитории».**

Тренировка умения приветствовать аудиторию и начинать выступление. Цель задания – научиться делать начальную паузу и здороваться с аудиторией так, чтобы интонация выражала радость от встречи.

Участники по очереди выходят к аудитории и приветствуют собравшихся жестом или фразой. Остановиться нужно в том месте, откуда хорошо видны все собравшиеся. Начинать приветствие следует только после начальной паузы, «собрав» всех взглядом.

После приветствия нужно произнести одну - две фразы. Это может быть комплимент собравшимся, вопрос к аудитории, обращение к тем чувствам, которые в данный момент волнуют людей.

1. **Завершение. Игра «Аплодисменты».**

Участники сидят или стоят в кругу. По желанию один из участников выходит в центр круга, а остальные начинают ему бурно аплодировать. Аплодисменты продолжаются столько, сколько этого захочется стоящему в центре круга. Когда он решает, что ему достаточно внимания, он благодарит группу (тем способом, который выберет он сам, — говорит «спасибо», кланяется, делает реверанс, пожимает каждому руку и т. д.) и возвращается в круг. После этого место в центре круга занимает следующий участник.

Процедура продолжается до тех пор, пока есть желающие выйти в круг. В хорошо работающей группе обычно каждому хочется получить свою порцию почитания в кругу. Однако может случиться, что кто-то окажется слишком стеснительным. В такой ситуации тренеру стоит предложить этому участнику все же выйти в центр круга за аплодисментами; вполне возможно, что мягкого приглашения от тренера будет достаточно, чтобы человек на это решился. Если и это не сработает, можно предложить группе наградить этого человека «специальной» овацией: участник остается на своем месте в окружности, а находящиеся рядом с ним члены группы просто разворачиваются к нему. Если смущающихся участников двое, можно предложить им выйти в круг вместе.

Олег Владимирович Евтихов комментирует это упражнение так: «Любопытно наблюдать реакции участников, которым аплодируют. Кто-то при этом входит в кураж и раскланивается, кто-то смущается, говорит «спасибо», но группа не отпускает его, продолжая награждать аплодисментами. Упражнение поднимает настроение участников, порой до уровня восторга, и хорошо завершает занятие в эмоциональном плане».

***Занятие 12***

**Цель –** подведение итогов, закрепление навыков успешного выступления, рефлексия всего тренинга, прощание.

1. **Разминка «Виртуальная прогулка».**

Тренер просит участников встать в круг, а сам отходит в сторону. «Предлагаю вам прогуляться. Представьте, что мы вышли на улицу». Участники должны перемещаться друг за другом по кругу. Далее тренер задает условия, а участники должны идти, соблюдая новые условия.

«Вдруг пошел сильный дождь, ваша одежда начинает промокать, вы торопитесь домой. Вы забежали под дерево, а под ним много шишек, по которым очень неудобно ходить, очень. Дождь закончился, вышло солнце, асфальт накаляется, он все горячей и горячей. Вам осталось 10 метров до дома. Вы идете домой. Уже поздняя ночь. Ничего не видно. Вы заблудились»

Необходимо выдерживать паузу, чтобы участники успели отреагировать и изменить стиль походки.

1. **Новая звезда.**

Каждый участник готовит небольшое выступление, с учетом тех знаний и навыков, которые успел усвоить за время тренинга. Обсуждение. Изменилось ли выступление? Какие моменты?

1. **Упражнение «Письмо самому себе» часть 2.**

Это вторая часть упражнения, которое было начато на первом, вводном этапе тренинга. Напомним: участники группы писали каждый сам себе письмо, в котором описывали свои ожидания от тренинга, цели своего участия в группе, пожелания себе на время участия. После того как письма были написаны, конверты подписаны и запечатаны, тренер собрал их, пообещав вернуть адресатам в конце тренинга.

Итак, тренер раздает участникам конверты с письмами, которые они писали самим себе несколько занятий назад. Каждый распечатывает свой конверт и перечитывает написанное.

После этого группе предлагается по кругу ответить на несколько вопросов:

* Все ли ваши ожидания сбылись?
* Удалось ли вам вести себя так, как вы планировали?
* На все ли свои вопросы вы получили ответы?
* Удалось ли вам поделиться с группой теми знаниями, с которыми вы пришли на тренинг?

Независимо от того, на сколько процентов участники группы выполнили свои же «заветы», в конце тренинга обычно все чувствуют, что готовы вернуться к своей обычной жизни с новыми силами и горы свернуть. К сожалению, прежний ритм и стиль жизни, рутинные дела очень часто сводят посттренинговый энтузиазм «на нет». Для того чтобы повысить вероятность реальных изменений в жизни участников тренинга, можно предложить им написать еще одну памятку под названием «Что я теперь буду делать по-новому». Эта памятку, в отличие от письма в запечатанном конверте, можно перечитывать в любой момент, и быть может, она окажется хорошим подспорьем в достижении успехов в выбранной сфере.

1. **Завершение «Автобусная остановка». Материалы: ватманы с надписями, ручки, скотч (кнопки).**

На 4-х стенах тренинговой комнаты вешаются листы ватмана, вверху которых написаны неоконченные предложения. Например: "С этой минуты я буду...", "Спасибо за...", "Этот тренинг для меня..", "Самое важное - это..", "Я сделал открытие, что.." и др. Все участники делятся на 4 группы и отправляются в путешествия по этим остановкам. По 2-3 минуты находятся на каждой и пишут продолжение предложения. Потом даются ещё пару минут, чтобы участники посмотрели на все листы. «Скажите другим о том, что они делали хорошо».

**Описание требований к специалистам, задействованным в реализации программы и иных требований (технических, материальных):**

Занятия по программе проводятся дипломированным педагогом-психологом, имеющим опыт в проведении социально-психологических тренингов, коррекционно-развивающих занятий, знающим возрастные особенности и закономерности социально-психологического развития целевой группы участников программы.

Осуществляя подготовку к тренингу, психолог должен учитывать множество факторов. Даже при ясности и однозначности поставленной перед ним цели, педагог-психолог, работающий с группой должен хорошо знать специфику и особенности ведения тренинга именно с выбранной возрастной категорией участников. Рассматривая условия проведения психологического тренинга со студентами, следует учитывать уровень имеющейся у них психологической компетентности. Еще одной особенностью организации тренинга является учет временного ресурса.

Важнейший ресурс тренинга – это группа. Доказано, что люди очень эффективно обучаются друг у друга, перенимая опыт и отрабатывая приемы взаимодействия. Законы развития группы, групповая динамика позволяет обеспечить качество тренинга. Групповое сознание содержит в себе огромный потенциал для обучения и развития. А поскольку групповое взаимодействие на тренинге подчинено определенным принципам и правилам, оно должно быть учтено в общей структуре.

Немалое значение для достижения целей тренинга имеет личная харизма тренера, его увлеченность собственной деятельностью, умение вдохновлять, его безграничная вера в невозможность жизни культурного человека без психологических знаний,  наличие гуманистических ценностей, отношения к человеку как к уникальной и автономной личности.

Какая бы парадигма ни лежала в основе тренинга, на достижение каких целей он не был бы направлен, можно представить определенный механизм формирования и отработки необходимых навыков.

На первой стадии психолог помогает участниками выявить факторы, условия, реальные и мнимые препятствия, которые не позволяют человеку быть успешным в привлекательной для него сфере, помогает определить, какие способы и какое поведение демонстрирует участник тренинга для того, чтобы его желания и потребности оставались нереализованными.  Происходит диагностика проблемы. В группе возрастает вероятность появления рода психологических защит, открытого сопротивления. Это объясняется закономерностями поведения человека в группе: как правило, в группе каждый хочет подчеркнуть свою индивидуальность, но конформизм призывает «быть как все». Разнонаправленные мотивации вызывают напряжение, которое может демонстрироваться через протест, чрезмерную активность или привлекающую внимание пассивность. Вторая стадия – попытка поиска и создания эталона «хороших «способов поведения». Эти эталоны могут быть уже знакомы участникам, так как выработаны и отработаны в данном коллективе участников. А могут создаваться в ходе тренинга. Участники, принимая практическую ценность нового опыта, начинают рассматривать варианты его возможного применения на практике.

На третьей стадии, реальное поведение модифицируется в сторону наибольшего соответствия эталону и закрепляется в практике.

**Оборудование и материалы:** помещение для проведения занятий в форме тренингов, посадочные места по количеству участников занятий (стулья, кресла-мешки), бейджи, листы бумаги, карандаши, ручки, мультимедийное оборудования для просмотра видеоматериалов (фрагменты фильма Р. Гандапаса «Искусство выступать публично» и фрагменты фильма «Король говорит»), бланки для обратной связи, раздаточный материал для выполнения упражнений.

**Ожидаемые результаты реализации программы:**

1. **Повышение уровня коммуникативной компетентности обучающихся:**

**Рефлексивно-статусный компонент** - осознание участниками собственных «зон личностного роста», ресурсов и возможностей личности, повышение уровня рефлексивной культуры, позволяющей гибко и адекватно реагировать на изменение Оптимизация психологического микроклимата в ученических коллективах

**Когнитивный и нормативный компонент** - повышение уровня информированности о типичных трудностях, возникающих при выступлениях, способах их преодоления, стратегиях общения, приемах психологического воздействия,

**Регулятивный компонент** - развитие у обучающихся навыков успешной самопрезентации, саморегуляции, взаимодействия с аудиторией, организации и участия в публичных выступлениях.

1. **Укрепление психологического здоровья обучающихся**

Снижение уровня проявлений личностной и ситуативной тревожности, связанной с ситуацией публичных выступлений.

1. **Метапредметные результаты: развитие универсальных учебных действий (УУД).**

**Регулятивные УУД:**

* осознавать свои личные качества, способности и возможности
* осознавать свои эмоциональные состояния и учиться саморегуляции
* овладевать навыками саморегуляции в общении

**Познавательные УУД:**

* учиться осознавать и анализировать изменения в самом себе
* планировать свою учебную деятельность с учетом индивидуального стиля учебной деятельности
* уметь распознавать чувства других людей
* уметь формулировать собственные проблемы

**Коммуникативные УУД:**

* учиться строить взаимоотношения с окружающими
* учиться самостоятельно решать проблемы в общении
* формулировать свое собственное мнение и позицию коммуникативной ситуации

**Факторы, влияющие на достижение результатов программы**

В качестве факторов, влияющие на достижение результатов программы, можно выделить следующие:

* уровень мотивированности обучающихся на участие в занятиях;
* соблюдение периодичности занятий по программе;
* регулярность участия в занятиях по программе;
* индивидуальные особенности обучающихся, участвующих в занятиях по программе;
* постоянство состава групп обучающихся, участвующих в занятиях по программе;
* выполнение заданий по итогам занятий, обучающимися-участниками программы;

**Сведения об апробации программы:**

Апробация программы проводилась на базе ГБПОУ МО «Краснозаводский колледж». В апробации принимали участие студенты выпускных групп колледжа в период подготовки к защите выпускных квалификационных работ 2018-2019 учебного года.

Возраст участников - 18-20 лет. В группы вошли обучавшиеся по специальностям «Автоматизация технологических процессов и производств» (по отраслям), «Технология пиротехнических составов и изделий», «Техническое обслуживание автомобильного транспорта» констатирующие у себя страх публичных выступлений и трудности установления межличностных коммуникаций, имеющие высокий и средний уровень тревожности. Количество участников апробации составило 46 студентов, из них 16 – девушки, 30 – юноши.

**Оценка результативности программы** осуществлялась посредством анализа показателей: диагностически определяемое снижение уровня тревожности участников программы; оценка изменений в поведении и деятельности студентов, их эмоциональном самочувствии: развитие навыков саморегуляции, развитие волевых навыков, снятие телесного напряжения, развитие навыков публичного выступления, повышение коммуникативной компетентности.

В качестве инструментов оценки использовались:

Диагностическая беседа с обучающимися, по итогам которой анализировались и заносились в протоколы следующие показатели:

повышенная возбудимость, повышенная напряженность, скованность, дрожь, страх перед выступлением, неуверенность в себе, ожидание неудач, неодобрения, чрезмерная чувствительность к оценке, робость, пассивность, отказ от публичных форм общения.

Далее проводилась диагностика с использованием Шкалы Спилбергера-Ханина для определения личностной и ситуативной тревожности (Источник: Батаршев А.В. Базовые психологические свойства и самоопределение личности: Практическое руководство по психологической диагностике. — СПб.: Речь, 2005. С.44−49.) По итогам диагностики для участия в программе приглашены студенты с показателями тревожности 45 и более (высокий уровень тревожности). Проводились коррекционно-развивающие занятия по программе. Далее проводилась выходная диагностика и динамических анализ результатов (по методикам, применяемым при входной диагностики). Также проводилось анкетирование с использованием Анкеты оценки эффективности тренинга (И. Головатенко). Полученные данные о снижении показателей ситуативной тревожности, связанной с ситуацией публичного выступления, а также анкетные данные участников позволили делать выводы об эффективности программы. В настоящее время программа находится на стадии реализации.

**II. Сценарий демонстрируемого на видеозаписи группового занятия**

**Занятие по развитию навыков публичного выступления**

**Цели занятия:** обучение приемам и методам психологической подготовки к публичному выступлению (снятие телесного и психо-эмоционального напряжения), развитие коммуникативных навыков.

**Задачи занятия:**

1. Оказание помощи участникам в осознании собственных потребностей, трудностей и зон роста, поиске способов достижения целей и преодоления трудностей в контексте публичных
2. Развитие навыков вербальной, невербальной коммуникации в рамках публичных выступлений
3. Обучение приемам преодоления состояний психо-эмоционального напряжения при подготовке публичного выступления.

**Целевая аудитория для проведения:** студенты образовательных организаций среднего профессионального образования, молодые специалисты, группа от 6 до 12 человек.

*\*Занятие в сокращенном формате демонстрируется в рамках «Защиты реализации психолого-педагогической практики»*

**Применяемые технологии, методы**

1. Тренинг (как психолого-педагогическая технология);
2. Технология сотрудничества (операционные технологии обеспечивают формирование способов умственных действий);
3. Технологии саморазвития, направленные на формирование самоуправляющих механизмов личности.

**Методы работы:** психогимнастика, беседа, объяснение.

*«Обычно легче изменить индивидуумов,*

*собранных в группу, чем изменить каждого из них в отдельности»*

*К. Левин.*

Х**од мероприятия:**

**Вводное упражнение**

**Цель:** повысить мотивацию присутствующих к работе на тренинге, стимулировать их рефлексию относительно целей участия, актуализировать опыт работы и размышлений в рамках тематики тренинга.

**Ведущий:** *Уважаемые участники, а приходилось ли вам когда-либо выступать перед кем-либо?**Скажите, пожалуйста, какие эмоции и чувства возникают у вас в ситуации, когда Вам предстоит публичное выступление.*

**Участники:** отвечают (примерные ответы): тревога, страх, напряжение, возбуждение, волнение.

**Ведущий:** *Действительно, большинство людей волнуется вовремя или перед выступлением. Скажите, а какие чувства, эмоции, качества личности являются противоположностью страха и волнения?*

**Участники отвечают** (примерные ответы): спокойствие, успокоение, уверенность, удовлетворение.

**Ведущий:** *Вы правы, к этому мы будем стремиться с вами. Движущей силой, для возникновения этих чувств, является профессионализм или мастерство. Чем он выше, тем меньше будет страх. Однако, даже мастера волнуются перед выступлением.*

*Чтобы снизить волнение, нужно переключить внимание выступающего на что-либо, или на аудиторию.*

*Мы помним, что наши эмоции связаны с телом. И снижая телесное напряжение, мы снизим волнение.*

**Упражнение 2. (группа упражнений)**

**Цель:** развитие навыков снятия психо-эмоционального напряжения через тело.

**Упражнение а) Инструкция:** Эффект переключения срабатывает в простых упражнениях: помотайте кистями, расслабьте их, затем помашите всеми руками несколько раз вперед и назад. Далее очень важно расслабить лицо. Т.к. именно оно напрягается при волнении и может повлиять на качество речи.

**Упражнение б) Расслабление мышц лица**

**Цель:** Снятие психоэмоционального напряжения через расслабление мышц лица. **Инструкция:** *5 раз чередуем сильное зажмуривание глаз с их сильным резким открытием. Это оптимально тонизирует мышцы лица и успокаивает нервную систему.*

**Упражнение с) «Змей шипучий»**

**Цель:** Снятие напряжение посредством звуковой гимнастики

**Инструкция:** Издаем 30 секунд громкий «ШШШ… ЩЩЩ…», это, снимает любой страх и тревогу, как минимум, на ближайшие полчаса.

**Рефлексия (Как вы ощущаете себя сейчас?).**

**Упражнение 3 «Трансляция»**

*Помимо нашего состояния очень важно точность и четкость речи. Давайте проверим это на опыте. Итак, пожалуйста, слушайте внимательно, следуйте инструкции*

**Цель: продемонстрировать важность точности и четкости речи в публичном выступлении для ее восприятия аудиторией.**

Инструкция 1(кинезиология) (без указания положения пальцев).

руки вперед, ладони через низ вывернуть наружу. Перекрещиваем правую руку на левую. Перекрещиваем пальцы. Перекрещенными указательными пальцами касаемся крыльев носа, разъединяем руки.

***Как правило, с первого раза выходит не у всех.***

**Ведущий:** не получилось, потому, что инструкция не была достаточно четкой. Слушаем еще раз.

**Инструкция 2** В той же инструкции указываем, что пальцы перекрещиваются так, что правый мизинец сверху.

**Подведение итога. Ведущий:** Упражнение показало, что в момент выступления речь должна быть четкой, полной, понятной слушателю, и тогда придет успех.

**Ведущий:** Язык и речь сообщают 7 % информации о говорящем, а остальные 93% – это жесты, мимика, движение. Соответствие содержания и жестов - залог успеха, вас правильно поймут, и будут слушать.

**Упражнение 4 «Зашифрованная история»**

**Цели:**совершенствование навыков невербальной коммуникации; общение без помощи слов; способности понимать и транслировать информацию партнера на невербальном уровне, развитие умения творчески мыслить, быть спонтанными.

**Инструкция:** Одному участнику дается текст: *«У отца было три сына. Старший умный был детина, средний был ну так себе, младший сын был не в себе».*

Инструкция: Вы должны без слов показать этот текст четвертому человеку, тот третьему, тот второму, и затем первому. Потом, начиная с самого последнего человека, ведущий расспрашивает, о чем был текст истории. Можно просить повторить текст, если тот, кому он передается, не понимает его.

**Упражнение 5. «Жанры одного рассказа»**

**Цели:** развитие навыков вербальной и невербальной коммуникации, развитие умения творчески мыслить, быть спонтанными.

**Инструкция:** Ведущий: Один из Вас станет рассказчиком, а другие – иллюстраторы. Рассказчик будет читать текст, а я буду останавливать его и давать подсказки, в каком жанре читать текст. Иллюстраторы, не используя речь, должны показывать все, что говорит рассказчик.

**Интонация 1. Детский мультик**

Пошли гулять Лягушонок, Цыплёнок, Мышонок, Муравей и Жучок.

Пришли на речку.

— Давайте купаться! — сказал Лягушонок и прыгнул в воду.

— Мы не умеем плавать, — сказали Цыплёнок, Мышонок, Муравей и Жучок.

**Интонация 2. Шпионский детектив**

— Ква-ха-ха! Ква-ха-ха! — засмеялся Лягушонок. — Куда же вы годитесь! — И так стал хохотать — чуть было не захлебнулся.

**Интонация 3. Мелодрамма.**

Обиделись Цыплёнок, Мышонок, Муравей и Жучок. Стали думать. Думали-думали и придумали. Пошёл Цыплёнок и принёс листочек. Мышонок — ореховую скорлупку.

**Интонация 3. Боевик**

Муравей соломинку притащил. А Жучок — верёвочку.

**Интонация 4. Комедия**

И пошла работа: в скорлупку соломинку воткнули, листок верёвочкой привязали — и построили кораблик!

**Интонация 5. Спортивный комментатор.**

Столкнули кораблик в воду. Сели на него и поплыли!

Лягушонок голову из воды высунул, хотел ещё посмеяться, а кораблик уже далеко уплыл... И не догонишь!

**Упражнение 5. «Торговец»**

**Цель:** развитие навыков убеждения, развитие спонтанности

**Инструкция 1** «Представьте себя продавцом на базаре и, зазывая покупателей, нужно продать какие-либо предметы

(участники наугад вытягивают из конверта карточку с изображением предмета, например: ласты, самовар, ручную мышку, большой оранжевый зонт, энциклопедию).

**Упражнение 6. «Сила оратора»**

**Цель:** осознание участниками роли положения тела в публичном выступлении.

**Инструкция:** Объединитесь в пары. Работая в паре, попросите партнера встать впереди вас, расправить руки, как крылья, держа их параллельно полу на уровне плеч, а взгляд устремить прямо перед собой. Стоя за спиной партнера, положите свои кисти сверху на его кисти и, с силой давя на них, попробуйте прижать руки партнера к его туловищу. Не получится. Даже если вы физически сильнее его.

Затем попросите партнера смотреть вниз, в пол, и повторите попытку опустить его руки – получится без труда, даже если вы физически слабее его. Попробуйте еще раз – попросите партнера смотреть вверх – тоже справитесь с его руками… Пусть партнер смотрит вправо, влево, результат будет тот же.

Задача партнера в этом упражнении – не дать вам опустить его руки.

Когда получилось, когда не получилось? Как направлена ваша энергия (энергия тела)? Как меняется ее направление? Что происходит?

Вывод прост: куда направлен взгляд, туда уходит и энергия и упражнение это наглядно демонстрирует.

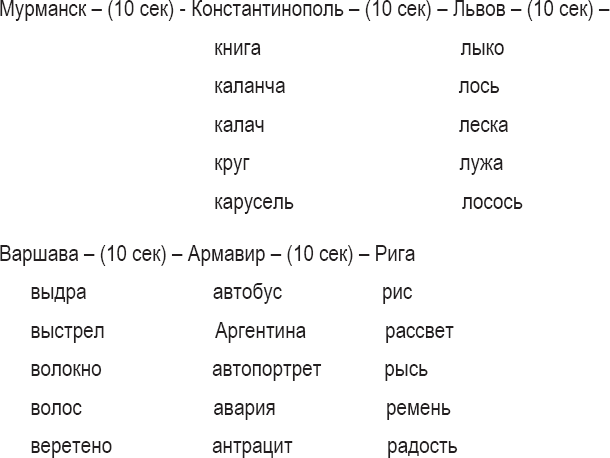
Следовать осанке – центру тяжести, чтобы появилась уверенность в себе, и тогда не будет лишних жестов, а будут жесты, подтверждающие слова. Если освоить язык тела, то появляется авторитетность образа.

**Игровое упражнение 7. «Города»**

**Цель:** Развитие межполушарных связей, развитие способности концентрироваться на нескольких потоках информации, или объектах внимания.

**Инструкция:** Ведущий: Помните интеллектуальную игру «Города»? Все участники садятся в круг и по очереди произносят названия городов. Каждое новое должно начинаться с последней буквы предыдущего. Например, Мурманск-Константинополь – Львов – Варшава – Армавир – Рига и т. д. В «Параллели» условия игры видоизменяются – оно выполняется и устно, и письменно. Между произнесением названий городов нужно оставлять паузу в 10 секунд. Во время нее все участники на бумаге записывают известные им существительные, начинающиеся с той, которой заканчивается название предыдущего города. То есть, получается, что игра движется по двум кругам, и внимание участники удерживают по двум направлениям. Внешний круг – это названия городов, которые участники называют вслух по очереди. Внутренний круг – это индивидуальная письменная работа каждого участника.

**Образец:**

****

Выигрывает тот, кто удержится «на плаву» во внешнем круге, вовремя называя город, и во внутреннем, больше всех написав существительных. Условия игры можно усложнить. Например, писать в колонке не все подряд существительные, а только названия стран, или имена, или названия животных, растений, рек и т. д.

Часто играя в эту игру можно развить свой интеллект, научиться удерживать внимание по разным направлениям, пополнить словарный запас.

**Упражнение 8. «Незаконченные предложения» (завершающее)**

1. Я понял, что…
2. Оказалось, что…
3. Теперь перед выступлением я…
4. Мне сегодня…
5. Мое настроение сейчас…